

Ю.А. Волкова, аспирант
ГГТУ им. П.О. Сухого (Гомель)

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ЦЕНОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Антимонопольная политика является одним из наиболее актуальных направлений регулирования экономики государства, способствующим развитию конкуренции, стабилизации рынка и совершенствованию экономики страны в целом.

Определено, что монополизация товарного рынка и устранение конкуренции может быть следствием не только одностороннего поведения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, но и результатом соглашения о ценах двух и более участников одного рынка. В соответствии с законодательством Республики Беларусь определены два типа ценовых соглашений, имеющих или могущих иметь своим результатом ограничение конкуренции: горизонтальные и вертикальные соглашения.

Вертикальные соглашения между хозяйствующими субъектами, согласно законодательству Республики Беларусь, представляют собой «полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение на товарном рынке, а другой является его контрагентом, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом устранение, ограничение конкуренции или воспрепятствование ее установлению или развитию».

Проведенный анализ российского и белорусского законодательства, а также экономической литературы позволил установить, что данный вид соглашений, ограничивающих конкуренцию, проявляется в следующих формах:

- установление цены перепродажи товара, т.е. установление минимальной цены, по которой товар должен быть реализован потребителям (за исключением установления максимальной цены перепродажи);

- предъявление требования продавца покупателю не допускать товар хозяйствующего субъекта — конкурента для продажи (за исключением соглашения об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо фирменным наименованием продавца или производителя);

- отказ одной из сторон соглашения от конкуренции с другой стороной на каком-либо рынке, т.е. отказ стороны соглашения производить, покупать, продавать или перепродавать товары, которые соответственно производит, покупает, продает или перепродает другая сторона (в случае, если у сторон имеется техническая и/или экономическая возможность для конкуренции, их обязательство не конкурировать друг с другом придает «вертикальному» соглашению характер «жесткого» картеля);

- ограничение территории, на которой приобретатель товара вправе перепродавать товар, либо ограничение круга покупателей, которым приобретатель вправе перепродавать товар.

Исходя из вышеизложенного, целью вертикальных ценовых соглашений является осуществление поставщиком контроля над рынком определенного товара.

В заключение необходимо отметить, что с нашей точки зрения как само определение вертикальных ценовых соглашений, так и формы его проявления не являются исчерпывающими и нуждаются в дальнейшем изучении.

Литература

1. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах: постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь от 28 апр. 2000 г., № 9 / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470>. — Дата доступа: 24.01.2013.

2. О защите конкуренции: федер. Закон Рос. Федерации, 26 июля 2006 г., № 135-ФЗ: в ред. от 18.07.2011 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр». — 2011. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>. — Дата доступа: 21.02.2013.

3. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: проект Закона Респ. Беларусь // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3941&p0=2012114001>. — Дата доступа: 12.02.2013.

4. *Ивановская, И.В.* Факторы возникновения и устойчивости ценовых соглашений на рынке / И.В. Ивановская, Н.П. Драгун // Вестн. ГГТУ им. П.О. Сухого. — 2011. — № 3. — С. 82—95.